

mercadoindustrial.biz

punto de encuentro de la industria

Nº 50 - Revista de información multisectorial para la industria con novedades en maquinaria, logística, tecnología y servicios.

CRECIMIENTO Y AHORRO

Entrevista:

"El objetivo último de Dassault Systèmes (DS) es brindar la posibilidad de crear, compartir y experimentar en 3D"

Eric de Perthuis, director de Dassault Systèmes para España y Portugal

Y mucho más...



¿Estrategia de publicidad? La paz social y económica

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Parece que los mercados financieros que tanto mandan en el mundo exigen garantías sobre los productos y servicios que compran. Es lo más natural cuando se ha dado gato por liebre durante mucho tiempo.

Es cierto que España ha vivido muy por encima de sus posibilidades económicas, pero ahora parece que lo ha hecho todo el mundo, empresas, administraciones y trabajadores. Se podría afirmar que alguien está repartiendo la culpa porque así la sensación es más llevadera. ¿Eso es lo que promocionan nuestros políticos locales y los que dirigen los países más desarrollados? Pues sí, y también se promueve el ahorro a corto plazo, en España y en Europa, debido a que la caja deja ver el fondo.

Ya que Alemania tira del carro y nos impone los deberes, debemos hacer un esfuerzo conjunto para reducir costes en todos los frentes económicos. La empresa y los trabajadores ya no pueden ahorrar ni un euro, por lo que su aportación a este salvavidas es ser más productivos; pero las empresas públicas y las administraciones pueden y deben adelgazar.

Lo que ahora nos inquieta es definir si el ahorro que se va a conseguir para sostener nuestra defensa y posición europea es sencillamente la evidencia de que hubo un enorme despilfarro. Si este hecho se confirma , ¿podremos exigir algún tipo de responsabilidad con efecto retroactivo?

Debemos intuir, ya que la crisis empieza a clarear, que el anunciado pacto social entre trabajadores, empresas y administraciones será un excelente argumento publicitario para vender la marca España. Otra cosa es que los que diseñan el producto sigan con el arte de birlibirloque sin que nadie les llame la atención.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

La estandarización de los cargadores de dispositivos móviles es ya un hecho.

Las furgonetas eléctricas entran en la logística. Mercedes entrega la primera de una producción en serie a Eroski.

El sector industrial, que demanda alta tecnología para ser más competitivo. Hay una gran oportunidad en ello.

Abajo

Las acusaciones de “mala comunicación” de los problemas para suavizar la aplicación de políticas drásticas.

La incertidumbre económica de las autonomías que hace tambalear la recuperación. Además, la duplicidad en la función publica es hoy uno de los referentes del despilfarro.

El sector alimentario puede vivir una nueva crisis por las “malas prácticas”.

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria



"El objetivo último de Dassault Systèmes (DS) es brindar la posibilidad de crear, compartir y experimentar en 3D"

Eric de Perthuis, director de Dassault Systèmes para España y Portugal.

Dassault Systems es una compañía de grandes dimensiones y con un ámbito de actuación global, ¿puede describir brevemente sus áreas de actividad principal?

Dassault Systèmes nace en 1981 apostando por el software CAD (diseño asistido por ordenador) y CAM (mecanización asistida por ordenador), para el diseño y desarrollo de todo tipo de productos. Somos una compañía pionera en el mercado de soluciones informáticas PLM y 3D, con las que se gestiona el ciclo completo de vida de los productos, desde su creación y fabricación al mantenimiento y reciclaje.

Actualmente, ofrecemos nuestras soluciones a más de 115.000 clientes en 80 países. Nuestra sede central está en Vélizy (Francia), desde la que atendemos el mercado europeo, de Oriente Medio y África. Disponemos asimismo de otras dos sedes regionales ubicadas en California (cubriendo toda América) y en Tokio (Asia-Pacífico).

La cartera de productos de la compañía está formada por CATIA, para diseñar los productos virtuales; DELMIA, para la producción virtual; SIMULIA, para las pruebas virtuales; ENOVIA, para la gestión colaborativa global del ciclo de vida de producto; y 3DVIA, para las experiencias virtuales 3D online.

¿Qué sectores industriales son el objetivo de sus estrategias comerciales?

Los sectores en los que están presentes nuestras soluciones van desde la industria aeroespacial y de defensa a la automoción y el transporte, la alta tecnología, el equipamiento industrial, medicina, bienes de consumo, moda, ingeniería civil, energía e incluso los usuarios domésticos, a los que se dirige la marca más joven de Dassault Systèmes, 3DVIA, cuyo objetivo es difundir el uso del 3D en comunidades profesionales y de consumo para la colaboración en web.



¿Qué soluciones ofrecen a empresas grandes y qué ofrecen a las Pymes?

Dassault Systèmes suministra a sus clientes soluciones PLM 3D (gestión del ciclo de vida del productos) para la creación de productos y la automatización de procesos industriales en empresas de todos los tamaños. Nuestras soluciones facilitan el diseño, simulación, optimización y producción de los sistemas más complejos a los más simples, desde un coche de Fórmula 1 a un objeto de la vida cotidiana como una cuchara.

La relevancia de las pymes en el mercado español ha facilitado una gran acogida a los productos de Dassault Systèmes diseñados para satisfacer las necesidades de las empresas de menor tamaño –la gama PLM Express-, ya que les permite disfrutar de una mayor agilidad y capacidad de respuesta, facilitando la colaboración y reduciendo los costes operativos.

Sabemos que Dassault Systèmes es un referente mundial de soluciones PLM (gestión del ciclo de vida del productos) ¿De qué manera apoyan los servicios PLM a los procesos industriales?

Las soluciones para la gestión del ciclo de vida del producto contribuyen a acelerar la llegada al mercado de productos innovadores, respetando los márgenes y rentabilidad para el negocio. De este modo, los fabricantes pueden hacer frente a los ciclos de vida de los productos cada vez más cortos, con complejas redes de suministro dispersas en algunos casos por todo el planeta.

DASSAULT SYSTEMES

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Las soluciones PLM de DS integran gestión de procesos industriales con herramientas de última generación para el diseño, la ingeniería y la planificación de la fabricación. Al gestionar las ofensivas que propician los cambios en el mercado y facilitar la colaboración en toda la empresa, los fabricantes (grandes y pequeños) adquieren eficacia, productividad y reactividad frente a las nuevas tendencias de la demanda y de la cadena de suministro.

Dassault Systèmes es pionero en el mercado de software de 3D desde 1981, ¿cuáles son las perspectivas de futuro del 3D y qué papel quiere desempeñar DS en ese futuro?

El objetivo último de Dassault Systèmes (DS) es brindar a todos, desde diseñadores hasta consumidores y sus comunidades, la posibilidad de crear, compartir y experimentar en 3D. Como líder mundial en soluciones 3D y PLM (gestión del ciclo de vida del producto), los programas y servicios de la compañía permiten que las empresas globales de todo tamaño y sector industrial definan y simulen digitalmente sus productos, así como los procesos y recursos necesarios para su fabricación, mantenimiento y reciclaje, dentro del mayor respeto del medioambiente.

Las aplicaciones de DS proponen nuevas formas de uso de la representación 3D destinada a las experiencias realistas en línea, con vistas a mejorar el espacio en el que vivimos y los productos que empleamos cada día

Recientemente celebraron el European Customer Forum en Paris, ¿qué balance puede ofrecernos de este evento?

Más de 1500 personas acudieron este año a nuestro evento anual European Customer Forum celebrado en Disneyland París. Clientes, socios y expertos de Dassault Systèmes pudieron compartir sus experiencias.

Fue una gran edición con nuevas y grandes ideas para implantar en diferentes mercados y sectores. Contamos con testimonios de prestigiosos clientes y socios que mostraron a todos los allí presente sus conocimientos en innovación y cómo las soluciones de Dassault Systèmes podrían apoyar la innovación en cualquier tipo de empresa. Todos los allí presentes tuvimos la oportunidad de explorar el poder de las Aplicaciones Basadas en Búsqueda (SBA) para apoyar a las comunidades colaborativas y compartimos la manera de desarrollar la innovación de manera sostenible…

¿Qué novedades presentan en el 2011 tanto a para España como a nivel mundial?

Entre las más de 900 nuevas funciones de la plataforma online V6R2011 se incluyen las aplicaciones RIA para dar soporte al foco de Dassault Systèmes en 11 sectores verticales. Las aplicaciones RIA (o rich internet applications) de V6R2011x incluyen 479 nuevas funciones y 8 nuevas soluciones que dan soporte a los procesos de creación colaborativa de los clientes de Dassault Systèmes en todos los sectores verticales.

La plataforma online ENOVIA de V6R2011x suministra 7 nuevos productos y 359 funciones intersectoriales y específicas por industrias. Las soluciones de ENOVIA se focalizan en ayudar a los clientes a implantar procesos de negocio para la gestión más eficiente y, sobre todo, orientado a la innovación. Las soluciones ENOVIA se apoyan en la plataforma online preparada para el cloud de V6, para la gestión del ciclo de vida y la colaboración. V6R2011x mantiene el compromiso de Dassault Systèmes a largo plazo con las soluciones abiertas, mediante un mejor soporte de estándares como STEP y 3DXML para los datos, o SOA para la arquitectura.

Finalmente, V6R2011x incluye la primera versión de EXALEAD Cloudview 360, líder en aplicaciones de búsqueda de última generación. La solución Exalead Cloudview es la única plataforma de búsqueda abierta que proporciona la velocidad, escalabilidad y flexibilidad de forma seguro dentro de data warehouses o en la web para las empresas más innovadoras.

www.3ds.com







Prologis y AMB Property Corporation se fusionan

Con este acuerdo ambas compañías alcanzarán activos brutos en propiedad y gestión por un valor de 46 mil millones de dólares (33.491 millones de euros). La unión de las carteras de propiedades de ProLogis y AMB suma más de 55,7 millones de metros cuadrados, distribuidos en mercados y corredores logísticos de 22 países. La fusión supondrá un ahorro bruto anual estimado de 80 millones de dólares (58 millones de euros) y significará la creación de uno de los principales grupos propietarios, operadores y desarrolladores de bienes inmuebles a nivel global.

www.prologis.com




Investigadores de la UPC desarrollan una electrolinera

El gran reto para la extensión del vehículo eléctrico es desarrollar la infraestructura necesaria para que la recarga de sus baterías sea ultra rápida y se pueda llevar a cabo en varios puntos de la trama urbana. En este sentido, el CITCEA-UPC (Centro de Innovación Tecnológica en Convertidores Estáticos y Accionamientos), agente de la red TECNIO impulsada por ACC1Ó, y la empresa GH Electrotermia encabezan el proyecto Surtidor, pionero en el España para desarrollar un modelo de estación de recarga ultrarápida de baterías, la llamada electrolinera. El objetivo es que esta infraestructura se pueda implantar de forma extensa en el territorio y, al mismo tiempo, permita la consolidación del vehículo eléctrico como alternativa al vehículo de motor de combustión.

El proyecto Surtidor, que cuenta con el apoyo del Plan Avanza del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, tendrá como resultado la creación de un modelo de electrolinera que permitirá recargar el 80% de la batería del vehículo eléctrico en un tiempo inferior a 30 minutos.

A la vez, el proyecto Surtidor introduce la posibilidad de realizar recargas del automóvil eléctrico de forma ultra rápida en una nueva red de electrolineras que podría cubrir todo el territorio, con el objetivo de encarar recorridos de larga distancia sin tener que sufrir por el nivel restante de energía.

Por otro lado, el proyecto contempla la incorporación de una serie de servicios de valor añadido para el usuario del vehículo, como por ejemplo sistemas de mesura y medios de pago personalizados, identificación de usuarios y vehículos, y sistemas de geolocalización. De este modo, por ejemplo, el conductor podrá recibir un SMS cuando la recarga del vehículo se haya completado. A la vez, el servicio de geolocalización permitirá al conductor conocer mediante la tecnología de GPS cual es la electrolinera más cercana a su recorrido.

El proyecto Surtidor, que tiene como fecha de finalización el año 2012, cuenta con una inversión de 3.512.770 euros, de los cuales casi dos millones son aportados por el Plan Avanza del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Además de CITCEA-UPC, miembro de la red TECNIO, que potencia la tecnología diferencial, la innovación empresarial y la excelencia en Cataluña, participan otras instituciones y empresas: GH Electrotermia, Saft Baterías, Iberdrola Generación, Endesa Ingeniería, Talleres Herga, Desarrollo Automovilidad, el Instituto de Tecnología Eléctrica y la Universidad de Oviedo.



www.citcea.upc.edu



La primera transpaleta con certificación PIEK

El silencio es un aspecto fundamental en las entregas de mercancías en el centro de las ciudades, previniendo a los residentes del desagradable ruido que producen las maniobras logísticas con vehículos. Este aspecto es también muy apreciado en las tiendas y pequeñas industrias para evitar molestias a los empleados y clientes. La CiTi Truck de Linde es la solución ideal en estos casos, ya que permite la entrega de mercancías en el último kilómetro del reparto de transporte en la ciudad con un mínimo de esfuerzo, de forma confortable, segura y con unos niveles de ruido muy reducidos.

Para comprobar estas premisas, el organismo independiente Cemafroid ha medido las emisiones de ruido de esta transpaleta, certificando que los niveles están por debajo de 60 dB(A). En consecuencia la Citi Truck de Linde ha recibido la certificación PIEK en las funciones de elevación y tracción.

Piek es un programa proveniente de Holanda para el desarrollo de métodos silenciosos de la distribución, para ayudar a los operadores del transporte, productores y minoristas a encontrar los requerimientos de nivel sonoro más estricto fijados por las autoridades l ocales. Para conseguir la norma, cada producto es medido acústicamente y debe emitir funcionalmente menos de 60dB(A) a 7,5 metros de la fuente de sonido, correspondiendo al ruido de una conversación normal. Esto se considera adecuado para las entregas fuera de horas puntas (tiempo de descanso), lo cual no causará molestias a los residentes cercanos. Este certificado es válido en todo el mundo.

www.linde-mh.es





SSI Schafer, presentará sus productos en Motortec Automechanika

El sector de la automoción es absolutamente estratégico para el grupo por lo que SSI Schäfer presentará en el stand 6C02, pabellón 6, de la feria internacional de componentes, equipos y servicios para la automoción, Motortec Automechanika, que se celebra del 30 de marzo al 2 de abril en Madrid, una amplia gama de productos especializados para la automoción.

Entre todas las soluciones y productos que ofrecerá destacan el sistema de estanterías R3000 (una solución totalmente versátil y ampliable, idónea para múltiples aplicaciones), las estanterías dinámicas que optimizan los procesos de trabajo en las líneas de montaje respetando el principio FIFO (first-in first-out) y, por lo tanto, evitando la acumulación de material obsoleto, y la amplia gama de cajas y de contenedores de polipropileno, polietileno y acero, cuya oferta abarca más de 2.000 tipologías y acabados distintos (apilables, encajables, plegables, a medida, de transporte, de medidas Europeas, para sustancias peligrosas e incluyendo una línea de contenedores para recogida de residuos) con una gran variedad de medidas y accesorios.

Motortec Automechanika Ibérica está organizada por Ifema, con licencia de Messe Frankfurt, y prevé la participación de cerca quinientos expositores repartidos en cinco de los pabellones de Feria de Madrid y esperan recibir a más de 40.000 visitantes.

www.ssi-schaefer.es

www.ifema.es



FM Logistic inaugura plataforma en China

El operador logístico FM Logistic ha inaugurado una plataforma en Beijing destinada a la distribución en el norte de China; su cliente Ferrero ha sido el primero en estrenar esta plataforma.

Por otra parte, un proyecto de almacenaje y distribución para Auchan de FM ha sido nominado en los premios “CHaINA Live”, el galardón más prestigioso en Asia en las principales áreas de gestión de cadena de suministro, abastecimiento y logística. Cada premio representa la innovación, la excelencia y el éxito llevó a través de un proyecto o una iniciativa.

FM Logistic es un Operador Logístico internacional. Con una facturación en España de 25 millones en 2010, gestiona en nuestro país 10 almacenes, con un equipo de 582 colaboradores. Entre sus clientes en España, referencias como IKEA, Norauto, Michelin, Saint Gobain y Kelloggs.

www.fmlogistic.com





Indetec sufraga el 75% del coste de un producto de I+D con el asesoramiento de Alma Consulting Group

Indetec S.L., empresa del Grupo Vento dedicada a la construcción de maquinaria para la industria química alimenticia, de bebidas y del tabaco, ha confiado en la experiencia y conocimiento de Alma Consulting Group para detectar e identificar ayudas directas que le permitiesen abordar el desarrollo de un novedoso proceso físico-químico para los compuestos orgánicos volátiles. Este proyecto de I+D, actividad principal de Indetec que realiza en colaboración con Centros Tecnológicos y Universidades, ha obtenido, gracias al asesoramiento especializado de la empresa consultora, ayudas directas por valor de 234.000 euros o lo que es lo mismo el 75% del coste total financiable del proyecto.

Con más de doce años de historia dedicado a la ingeniería, Investigación, Desarrollo e Innovaciones técnológicas (I+D+i), estudios de viabilidad, diseño, ingeniería de proceso y de detalle relacionado con la construcción de maquinaria para la industria química, alimenticia, de bebidas y del tabaco, Indetec, con una plantilla de más de 30 empleados, se enfrentaba al reto tecnológico de desarrollar un proceso físico-químico para los compuestos orgánicos volátiles, que, hasta esa fecha, no existía. Un desafío que se enmarca en la estrategia definida por la compañía y que está orientada hacia la internacionalización y hacia la I+D+i basada en una mejora de costes y diferenciación de sus productos.

El actual panorama económico planteaba a la empresa el problema añadido de conseguir financiación para asumir el proyecto. Con este objetivo, la compañía ve en la propuesta de Alma Consulting Group el asesoramiento experto necesario para detectar e identificar ayudas directas, dada la especialización que exige este tipo de trabajo. Bajo esta premisa, Alma Consulting Group se afanó en buscar vías de financiación tanto nacionales como regionales que pudieran sufragar parte del coste total del mismo. Además, se encargó de elaborar las memorias, tramitar las solicitudes de financiación así como de preparar y presentar las ayudas a solicitar.

Los resultados obtenidos de la mano de Alma Consulting Group superan las expectativas de la compañía que, hasta la fecha, había abordado en solitario procesos similares. De acuerdo con las cifras aportadas, Indetec ha obtenido más del 66% del coste financiable de su proyecto a través de una ayuda directa a nivel nacional, pudiendo financiar un 56,46% del coste de con un préstamo a tipo de interés 0% y un 10% con una subvención a fondo perdido.



A nivel regional, Indetec pudo, gracias a las subvenciones regionales de la Generalitat Valenciana (IMPIVA), sufragar un 9% del coste de su proyecto. "*En total* -señala Francisco Piñero, director financiero de Indetec- *estamos hablando de que, gracias a la experiencia y asesoramiento de Alma Consulting Group, hemos conseguido ayudas directas por valor del 75% del coste financiable del proyecto, alrededor de 234.000 euros*". ´

www.grupovento.com www.almacg.com



SIL2011
BARCELONA

La Logística,
¡Más necesaria que nunca!



13º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

9º Forum Mediterráneo de la Logística y el Transporte

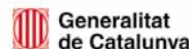
Del 7 al 10 de junio
Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona
Barcelona-España

Organizado por:



Patrocinadores Principales SIL2010







Patrocinadores SIL2010

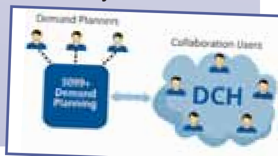


www.silbcn.com

ToolsGroup ofrece al mercado su aplicación de Forecast Colaborativo

El conocido proveedor global de soluciones de optimización del inventario conducida por la demanda, acaba de anunciar que va a liberar su versión 130 de la aplicación Demand Collaboration Hub (DCH) para realizar el Forecast colaborativo. Esta aplicación permite integrar la visión de las diferentes partes de la Empresa, incluso en organizaciones extensas y complejas, que pueden aportar conocimiento al proceso de cálculo de las previsiones, promoviendo la creación de una previsión consensuada en un proceso colaborativo.

La versión 130 del DCH presenta importantes novedades en torno a 3 ejes: gestión de permisos por usuarios, mejoras en la edición del Forecast e integración y configuración más ágiles con SO99+ Demand. Además se trata de una aplicación muy fácil de usar. También se puede acceder a la aplicación vía web, de forma que se proporciona agilidad y rapidez a los distintos departamentos implicados en el proceso, que pueden introducir sus correcciones de venta en el sistema facilitando así un Forecast único para toda la organización. Dicha aplicación viene a completar la suite de demanda de ToolsGroup (SO99+ Demand) ya que la previsión consensuada resultante es directamente importada a la solución Service Optimizer 99+, cerrando así la planificación de demanda y continuando con el resto del ciclo de planificación: Planificación del servicio y Planificación del reaprovisionamiento.



www.toolsgroup.com

Nueva antena receptora de baja frecuencia de Premo

Premo lanza una nueva antena DCF (para montaje tradicional en PCB), la nueva serie RCA-THT. Esta antena receptora se puede suministrar para diferentes frecuencias que van desde los 40kHz hasta 139kHz, para aplicaciones de sincronismo con reloj atómico (40 y 60kHz en Japón, 77,5kHz Alemania, etc.) como para aplicaciones de control y gestión de la energía (tarificación y gestión de cargas), control de iluminación, medición inteligente, etc, (129,1kHz, 135,6kHz o 139kHz). El componente se suministra en bandejas apiladas de plástico a medida del tamaño de la antena.

Premo desarrolló la primera antena para reloj sincronizado con tecnología SMD, la serie RCA-SMD, a mediados de 2009. Más adelante, la compañía lanzó la serie RCA-ROD (mediados de 2010). Para completar el rango de antenas emisoras para relojes atómicos, la compañía lanza la tercera generación, la seria RCA-THT, presentada en la última edición de la feria Electronica, el pasado noviembre de 2010.

La versión estándar de esta nueva antena para reloj sincronizado (a 40, 60 y 77.5kHz) estará disponible en el mercado para el segundo trimestre del año 2011.



www.grupopremo.com

TCI Cutting revoluciona el corte por chorro de agua

La empresa especializada en corte por chorro de agua y láser, ha creado un nuevo cabezal de corte 3D, también llamado de cinco ejes, que permite el corte en ángulo hasta de 90º. Este cabezal ofrece la posibilidad de cortar de forma perpendicular, abriendo las puertas al corte en el espacio. Piezas volumétricas como esferas, cubos, conos y cilindros pueden ser perforadas con este cabezal, realizando el salto del corte en plano al tridimensional.



Hasta el momento, las máquinas de corte por chorro de agua podían realizar corte en plano a través de cabezales 2D. Este cabezal evolucionó en el cabezal 2D ½, cuya novedad suponía un corte de unos +/- 60º sobre la perpendicular en plano, permitiendo realizar chaflanes y figuras. Con el cabezal 3D es posible trabajar piezas de material con volumen, realizando el corte de chorro por agua directamente sobre el objeto ya moldeado.

El equipo de investigación de TCI Cutting lleva años desarrollando novedades para los cabezales de cinco ejes de TCI. Su innovación principal es ofrecer múltiples posibilidades, pudiendo añadir diferentes accesorios al cabezal tales como taladro, avellanador,… Uno de estos accesorios es el palpador de altura, que permite mantener la distancia del punto focal a la chapa en toda la pieza, aunque la pieza que se está cortando no tenga la superficie perfectamente lisa. El corte realizado es exacto y de gran calidad. Cabe añadir que los cabezales de TCI disponen de un punto focal siempre fijo, asegurando la exactitud del corte, y de un sistema anti-colisión, único en el mercado, que protegen las boquillas de posibles impactos ante imprevistos levantamientos del material, que paran la máquina antes de que sufra daños.

El cabezal 3D o cinco ejes TCI tiene como característica diferencial del resto de cabezales del mercado que permite el giro infinito en el corte, ahorrando tiempo y maximizando el rendimiento de la máquina. La innovación del cabezal 3D diseñado por TCI Cutting, la convierte en líder mundial en esta tecnología dentro del sector de corte por chorro de agua.

www.tcicutting.com



Francia mostrará su tecnología industrial en Hannover Messe

Ubifrance, la agencia francesa de comercio exterior del ministerio para los negocios internacionales y el desarrollo del comercio de Francia. presentará siete exposiciones colectivas. Más de 200 empresas francesas estará presentes. 160 de ellas serán los miembros del contingente organizado por Ubifrance. Habrá un total de siete pabellones coordinados por esta entidad de promoción en varios lugares en todo el recinto ferial de Hannover.

La Feria de Hannover es el principal escaparate del mundo para la tecnología industrial. La próxima edición se llevará a cabo 4-8 abril de 2011, con Francia como país invitado. En esta ocasión, 13 ferias de referencia mundial citarán a expositores y visitantes: Industrial Automation , Motion - Drive & Automation, Energy, Power Plant Technology, Wind, MobiliTec, Digital Factory , ComVac, Industrial Supply, CoilTechnica, SurfaceTechnology, MicroNanoTec y Research & Technology.



La edición de 2011 prestará especial atención en temas como la automatización industrial, la tecnología de la energía, la transmisión de energía, subcontratación industrial y servicios, así como las tecnologías de vanguardia.

www.ubifrance.com www.hannovermesse.de

Nova Azimat apuesta por Fiege Iberia



El operador logístico perteneciente al grupo internacional Fiege, ha comenzado a colaborar con Nova Azimat, empresa dedicada al sector de la confitería, en los servicios de almacenaje, preparación de pedidos, copacking y distribución a toda la Península Ibérica e Islas. Fiege ha reservado en sus instalaciones de Castellbisbal, en Barcelona, un espacio para 1.000 palets a temperatura controlada y ambiente, además de apoyarse en el resto de plataformas y red de distribución en España y Portugal.

Nova Azimat, firma perteneciente al grupo GDN, elabora una variada gama de productos de confitería en su mayoría respaldados con la imagen de las principales licencias internacionales como Disney, Barbie o Bob Esponja.

www.fiege.com

"La fórmula para lograr éxito radica, en buena parte, en creer de verdad que a través de tu trabajo también puedes contribuir a mejorar la vida de la gente que te rodea"



Sara Pons, directora de RS de MRW España

¿Qué peso tiene la RSC en las estrategias de su compañía?

Desde sus inicios, MRW se ha posicionado como una empresa de transporte urgente con clara vocación de servicio. De este modo, procuramos actuar y decidir en base al sentido común sin perder nunca de vista el respeto por la sociedad, por su entorno y por los valores humanos y de empresa. Esto implica adoptar una postura de ética empresarial. Día a día, en MRW seguimos aumentando la implicación con nuestros grupos de interés y con la sociedad en general, abriendo y estableciendo canales de comunicación para tener en cuenta lo que la gente espera de MRW como marca y, así, poder actuar en consecuencia a través de nuestro plan de Responsabilidad Social.

¿En qué momento decidieron ser una empresa responsable?

Hace casi ya 20 años, cuando ni siquiera existía un término concreto para definir la ayuda social proveniente de la empresa privada, iniciamos la andadura en este campo, conscientes de que esta responsabilidad corporativa pasa por devolver a la sociedad una parte de lo que la empresa obtiene de ella. Desde 1993, destinamos más del 1'5% de la facturación bruta anual a temas directamente relacionados con acción social. Ofrecemos actualmente un total de 13 planes sociales enfocados a los colectivos más necesitados o a aquéllos que promueven la acción social. A día de hoy, hemos realizado más de 18 millones de envíos solidarios.



¿Quién y en qué medida se implica con las acciones de RSC en su empresa?

Desde octubre de 2008, en MRW contamos con un equipo de trabajo que vela por el desarrollo y la coordinación de todas nuestras políticas de RS, conocido internamente como "El Grupo RS". Desde el mismo momento de su creación, el Grupo RS se puso a trabajar con vistas a la consecución de unos objetivos: organizar las acciones de la marca en materia de responsabilidad social y, por otro lado, establecer nuevas líneas de trabajo que supongan una mejora continua para la empresa. En 2009, el grupo diseñó el Plan Estratégico de Responsabilidad Social para 2010-2013, cuyos proyectos se están desarrollando actualmente.

¿Qué actividades destacaría de realizadas por MRW en RSC en los últimos meses?

Este ha sido un año intenso en la puesta en marcha de nuevas e innovadoras medidas de Responsabilidad Social. Todas han sido importantes pero quizás destacaría la edición, con la colaboración inestimable del Pacto Mundial, de la primera Guía destinada a promover la Responsabilidad Social en el mundo de la Franquicia. Es la primera ocasión, a nivel mundial, en la que se ha estudiado esta particular relación de empresa franquiciadora y franquicia desde el punto de vista de la RS.

Este año también hemos apostado por el uso de sobres biodegradables y compostables o la creación de la Campaña *"1 € Solidario"*. A través de ésta campaña, hacemos cómplices de nuestra acción social a los clientes de nuestros servicios gratuitos, construyendo con ellos una cadena de ayuda. Desde hace unos meses, cada envío gratuito de MRW implica la donación de 1 euro, dinero que se destina íntegramente a un proyecto humanitario. En esta primera edición se ha escogido un proyecto de la ONG Acción Contra el Hambre destinado a reducir la malnutrición infantil en la ciudad de Conakry (Guinea).

¿Qué retorno obtienen de estas acciones de RSC?

Resulta complicado conocer en qué medida benefician las políticas de RS ya que actualmente no existen herramientas fiables que permitan a las empresas medir con precisión el retorno de sus acciones en esta materia. De todos modos, estamos convencidos que la Responsabilidad Social tiene un efecto directo en la reputación de una marca y aporta buenos resultados a quienes invier-

ten en ella, aunque se trate de intangibles. En MRW apostamos por la RS por una cuestión de principios. No concebimos ni nuestra empresa ni la actividad que desarrollamos sin nuestra implicación social. La RS ya forma parte de nuestro ADN y es uno de los pilares de la marca.

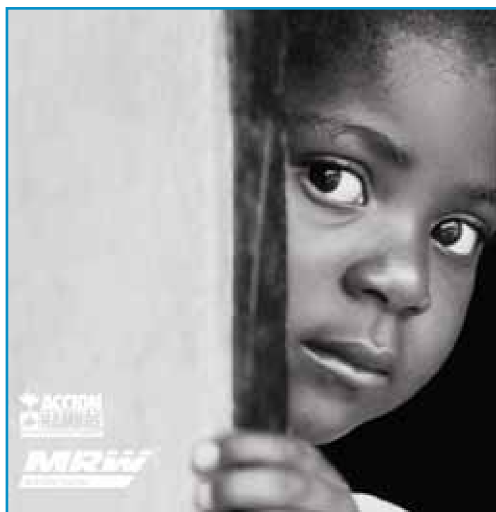
Creemos que la fórmula para lograr éxito radica, en buena parte, en creer de verdad que a través de tu trabajo también puedes contribuir a mejorar la vida de la gente que te rodea.

¿Qué acciones prevén para el 2011?

La RS forma parte de nuestra esencia, es una de nuestras herramientas estratégicas y, por ello, pese a la crisis, no vamos a dejar de invertir en ella. En 2011 verán la luz nuevos e innovadores proyectos diseñados en nuestro Plan Estratégico de Responsabilidad Social 2010-2013. Son proyectos que todavía no podemos hacer públicos pero que estarán centrados en tres grupos de interés: las franquicias, los clientes y los empleados.

En el capítulo de Acción social, destacar que en breve finalizará el primer período de la campaña "1 euro solidario", y escogeremos un nuevo proyecto humanitario al que destinar las donaciones.

www.mrw.es



FCC Logística afronta la crisis y consolida servicios

El operador logístico español perteneciente al Grupo Fomento de Construcciones y Contratas, alcanzó una facturación de 289,5 millones de euros en 2010 en la Península Ibérica.

Durante 2010 FCC Logística incrementó su número de centros con la apertura de una nueva base para la Unidad de Transportes, en la localidad de Cabanillas del Campo (Guadalajara). Asimismo, la empresa inicio en el mes de julio pasado las actividades de gestión del servicio de apoyo a las labores de control en el puesto de inspección fronteriza (PIF) en el Puerto de Valencia, potenciando su presencia en una zona considerada estratégica, en su política de expansión.

FCC Logística ofrece en España y Portugal una oferta global de soluciones para la cadena de suministro a través de sus unidades de negocio especializadas en automoción, consumo, farmacia, industria y tecnología, transporte y retail. Actualmente, la compañía cuenta con 66 almacenes y plataformas logísticas, más de 1.000.000 de metros cuadrados de almacenaje, 440.000 metros cúbicos de capacidad frigorífica y dispone de un equipo humano de más de 3.200 personas.



www.fcclogistica.com

Calzado para profesionales de la electricidad

Paredes, destacado fabricante de calzado profesional, lanza su nueva línea de botas diseñadas en exclusiva para los profesionales que trabajan con la electricidad. Tres nuevos modelos ligeros y flexibles cuya resistencia eléctrica permite llevar a este sector profesional la mayor seguridad del mercado al precio más competitivo: las botas Oro Electrón y Black Electrón y la bota de agua aislante Wellington



Se trata de dos botas de caña media fabricadas en piel nobuck hidrofugada, con suela de caucho-nitrilo y plantilla resistentes al paso de la corriente eléctrica de más de 10.000 voltios. A estas dos propuestas se le une la bota de agua aislante Wellington para electricistas que bajo la normativa UNE EN50321 alcanza una resistencia eléctrica de hasta 6000V. Fabricada con un piso de caucho nitrilo que incorpora un refuerzo central antideslizante y al que se le han incluido una puntera de acero y una zona del talón reforzada para mejorar la comodidad y evitar posibles lesiones en el ejercicio diario de la actividad profesional.





Con estos tres nuevos modelos Calzados Paredes continúa su apuesta por la creación de un calzado específico para cada sector, con el fin de aportar el abanico de posibilidades más amplio del mercado.

www.paredes.es

Nacex celebra la XI Convención Comercial en Barcelona

La firma de transporte urgente de paquetería y documentación de Grupo Logista, celebró su XI Convención Comercial con el lema "2011 Un nuevo impulso". Al evento acudió una amplia representación de la fuerza comercial de las distintas agencias repartidas por toda España, Portugal y Andorra. En este marco, Nacex explicó su oferta de servicios para 2011 y se comunicaron los últimos resultados.

A partir de ahora, si un cliente necesita un servicio de mensajería urgente exclusivamente para documentos y al mejor precio del mercado, ya dispone de Nacex DOC's, el sobre rígido para transportar hasta 1kg de documentos a cualquier punto de la Península Ibérica.

Para envíos masivos, Nacex dispone del servicio Pluspack, un servicio puerta a puerta para envíos masivos monobulto a destinos peninsulares de España y Portugal, hasta un máximo de 20 kg. Igualmente, el servicio terrestre con tarifa económica, Pluspack Europa, ofrece la posibilidad de hacer sus envíos masivos monobulto hasta 20 kg, puerta a puerta con los principales países europeos.

Además anunció el servicio Canarias Marítimo, un nuevo servicio marítimo con tarifa económica para envíos con origen y destino Canarias interinsular.

La compañía ha cerrado el último ejercicio fiscal, comprendido entre octubre de 2009 y septiembre de 2010, con un total de 13.660.536 expediciones. La facturación de este ejercicio fue de 223 millones de euros.

Nacex cuenta con una flota de 1.521 vehículos y 2.240 colaboradores, así como una red de más de 310 agencias y 29 plataformas en España, Portugal y Andorra.

www.nacex.es



Ferias recomendadas



Crucigrama

Horizontales:

1.- Fuego que se hacía en las atalayas para dar aviso la llegada de tropas o embarcaciones. 2.- Medicamento o remedio maravilloso. En geometría, símbolo del radio de una circunferencia. 3.- Rojo. Dueña. 4.- Micción. Marchad. 5.- Que exhala olor o lo percibe. 6.- Al revés, negación. Esquilar. 7.- Lienzo. Vocal. 8.- Tostar, abrasar. Apócope de suyos.

Verticales:

1.- Prefijo que significa aire. Se atreve. 2.- Plañideras 3.- Proyectil autopropulsado, guiado electrónicamente. Símbolo químico del bario. 4.-Aliviar de una carga u obligación. 5.- Símbolo químico del níquel. Hombre desaliñado, sucio o haraposo. 6.- Altar. En plural, oferta pública de adquisición. 7.- Romeo. Observa. Vocal. 8.- Labrad la tierra. Rasante.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2							■	
3					■			
4						■		
5	■							■
6			■					
7							■	
8					■			

Sudoku

Principiante

7	2	3			8	5	6	
6			3	5				
8	9			2		7		
4	3			1	9	6	8	5
	6	7	2	8	5		3	
	8	1					7	2
2		6					5	9
	7				4	3		
3	5	9	8	6	2			

Medio

		4	9	3		1	5	
	3	1						9
		6		1	8		7	3
6	8		2					1
			1			4		5
		5	7		9		8	
		9		7				4
					1			
5	2	7			4			8

Rellene las casillas de los módulos de 9 recuadros con cifras del 1 al 9, sin repetir ningún número en la misma columna, fila y módulo.

Soluciones

Principiante

7	2	3	9	4	8	5	6	1
6	1	4	3	5	7	2	9	8
8	9	5	6	2	1	7	4	3
4	3	2	7	1	9	6	8	5
9	6	7	2	8	5	1	3	4
5	8	1	4	3	6	9	7	2
2	4	6	1	7	3	8	5	9
1	7	8	5	9	4	3	2	6
3	5	9	8	6	2	4	1	7

Medio

8	7	4	9	3	2	1	5	6
2	3	1	6	5	7	8	4	9
9	5	6	4	1	8	2	7	3
6	8	3	2	4	5	7	9	1
7	9	2	1	8	3	4	6	5
1	4	5	7	6	9	3	8	2
3	1	9	8	7	6	5	2	4
4	6	8	5	2	1	9	3	7
5	2	7	3	9	4	6	1	8

A	L	M	E	N	A	R	A
E	L	I	X	I	R	■	R
R	O	S	O	■	A	M	A
O	R	I	N	A	■	I	D
■	O	L	E	D	O	R	■
O	N	■	R	A	P	A	R
S	A	B	A	N	A	■	A
A	S	A	R	■	S	U	S

Redacción: redaccion@mercadoindustrial.biz
Administración y publicidad: info@mercadoindustrial.biz
C/ Puig i Cadafalch nº 11, 3º-2ª 08035 Barcelona **Tel** 93 531 18 55
D.L. Internet B-20885-2006 **ISSN** 1886-2330
Difusión internet: Promedio de 3.000 descargas por número